



22年10月期(FY2022)

# 3Q決算説明資料

2022年9月14日  
株式会社アシロ



# 目次

Section **01** 企業概要

Section **02** 決算概要

Section **03** 事業ハイライト

Section **04** Topics

Section **05** Appendix

# Section

## 01 企業概要

# 事業内容

法律・弁護士業界とインターネットを結びつけた事業を営んでおります。デジタル技術やウェブマーケティングノウハウを活用して、法律・弁護士情報を提供するリーガルメディアサイトの運営が主要事業となっております

## 事業分類

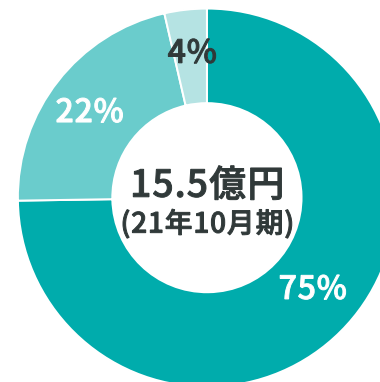
リーガルメディア関連事業	<b>リーガルメディア（2012年開始）</b>	
	事業内容	法律事件分野ごとの特化型サイトの運営
	主要顧客	法律事務所
	主要サービス	離婚弁護士ナビ 相続弁護士ナビ 刑事事件弁護士ナビ IT弁護士ナビ 労働問題弁護士ナビ 債務整理ナビ 交通事故弁護士ナビ 債権回収弁護士ナビ 企業法務弁護士ナビ
	<b>派生メディア（2014年開始）</b>	
	事業内容	転職メディア「キャリアズム」 探偵メディア「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」等の運営
	主要顧客 主要サービス	人材紹介会社、探偵事務所 キャリアズム 浮気調査ナビ 人探しの窓口
<b>HR事業（2020年開始）</b>		
事業内容	人材紹介事業（弁護士、公認会計士、管理部門職種等の人材紹介）	
主要顧客	士業事務所、一般企業	
主要サービス	NO/LIMIT XEXE	
<b>その他（保険事業<sup>1</sup>（2022年開始））</b>		
事業内容	少額短期保険（弁護士費用保険）の販売	
主要顧客	個人	
主要サービス	ベンナビ 弁護士保険	

注：1 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイヤス少額短期保険）の株式を追加取得し、連結子会社化いたしました。PLの取り込みは主に今期3Qからとなっております、「その他」セグメントにて計上しております

注：2 営業利益がマイナスであるHR事業と全社部門はゼロとして構成比を算出しております

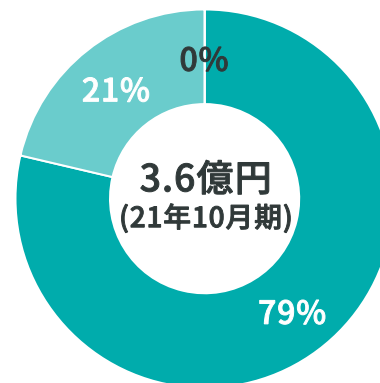
## 売上収益構成比

■ リーガルメディア ■ 派生メディア ■ HR事業



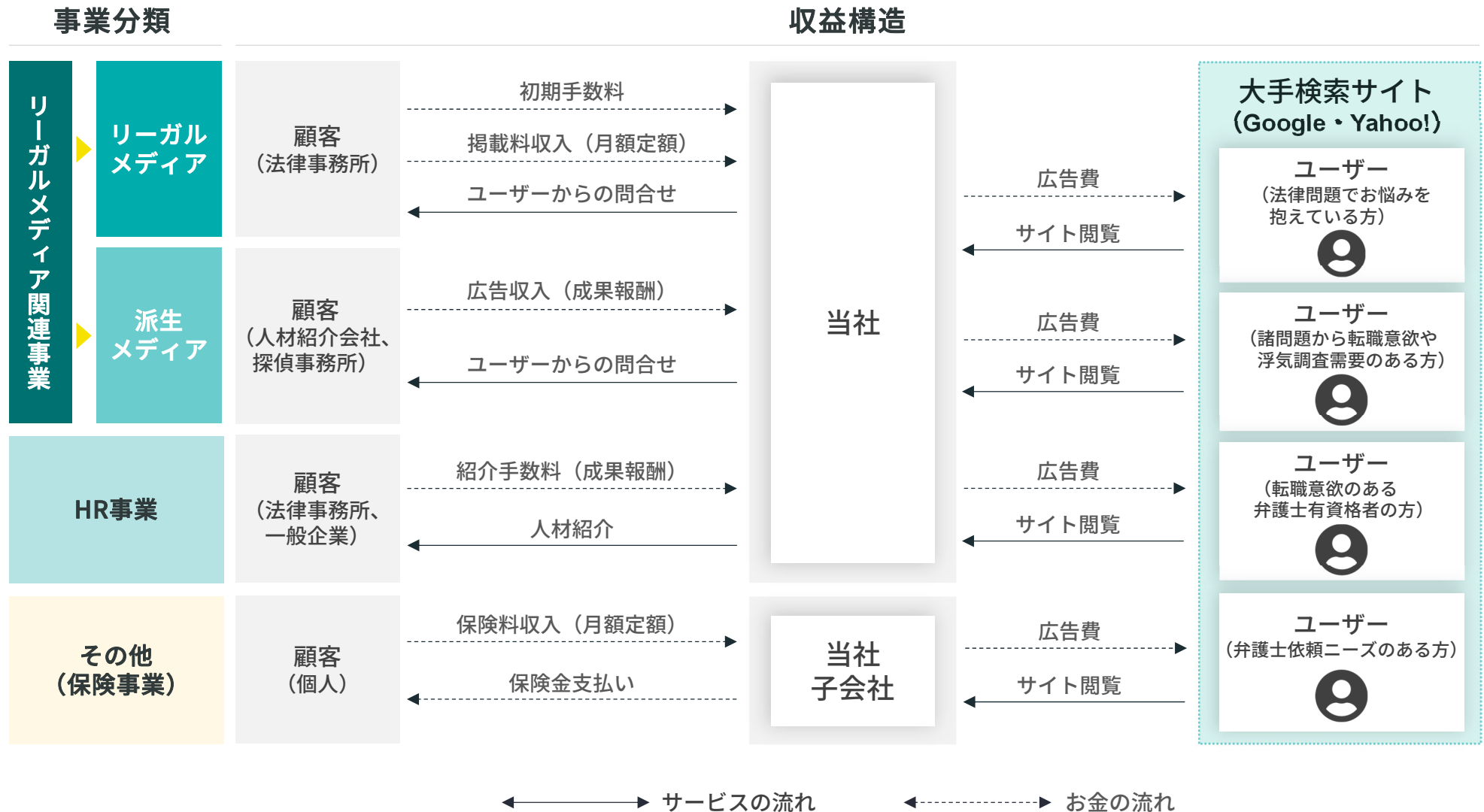
## 営業利益構成比<sup>2</sup>

■ リーガルメディア ■ 派生メディア ■ HR事業



# ビジネスモデル

リーガルメディアと保険事業の収益は基本的に月額定額収入で構成されており、ストック型のビジネスモデルとなっております。一方、派生メディア・HR事業は成果報酬型のビジネスモデルとなっております



Section

# 決算概要

# 22年10月期 3Q累計(21年11月-22年7月)決算サマリー

## FY2022

### 3Q 累計

各事業がいずれも成長し、前年同期比4割を超える増収を達成。営業利益は新規事業投資にあたるその他セグメントの費用をこなしつつ、前年同期比6割近く増益

売上収益：1,588百万円 (YoY 41.6%増)

営業利益：420百万円 (YoY 58.4%増)

## リーガル メディア

掲載枠数及びストック収益の増加により、売上・利益ともにYoY20%超と堅調に成長

売上収益：1,065百万円 (YoY 25.0%増)

営業利益：468百万円 (YoY 22.1%増)

## 派生 メディア

転職市場の回復から、2Qに引き続き大幅な増収増益を達成

売上収益：431百万円 (YoY 90.0%増)

営業利益：207百万円 (YoY 177.4%増)

## HR事業

事業開始3期目であり未だ母数は小さいものの、大幅な増収となり利益面でも貢献。なお、弁護士以外の人材紹介も開始したことからHR事業にセグメント名称を変更

売上収益：78百万円 (YoY 82.3%増)

営業利益：27百万円 (YoY 31百万円の改善)

## その他

3Qから保険子会社のPL連結を開始。投資フェーズにあることから現時点では赤字

売上収益：15百万円 (YoY 15百万円の増加)

営業利益：▲62百万円 (YoY 62百万円の悪化)

## 全社

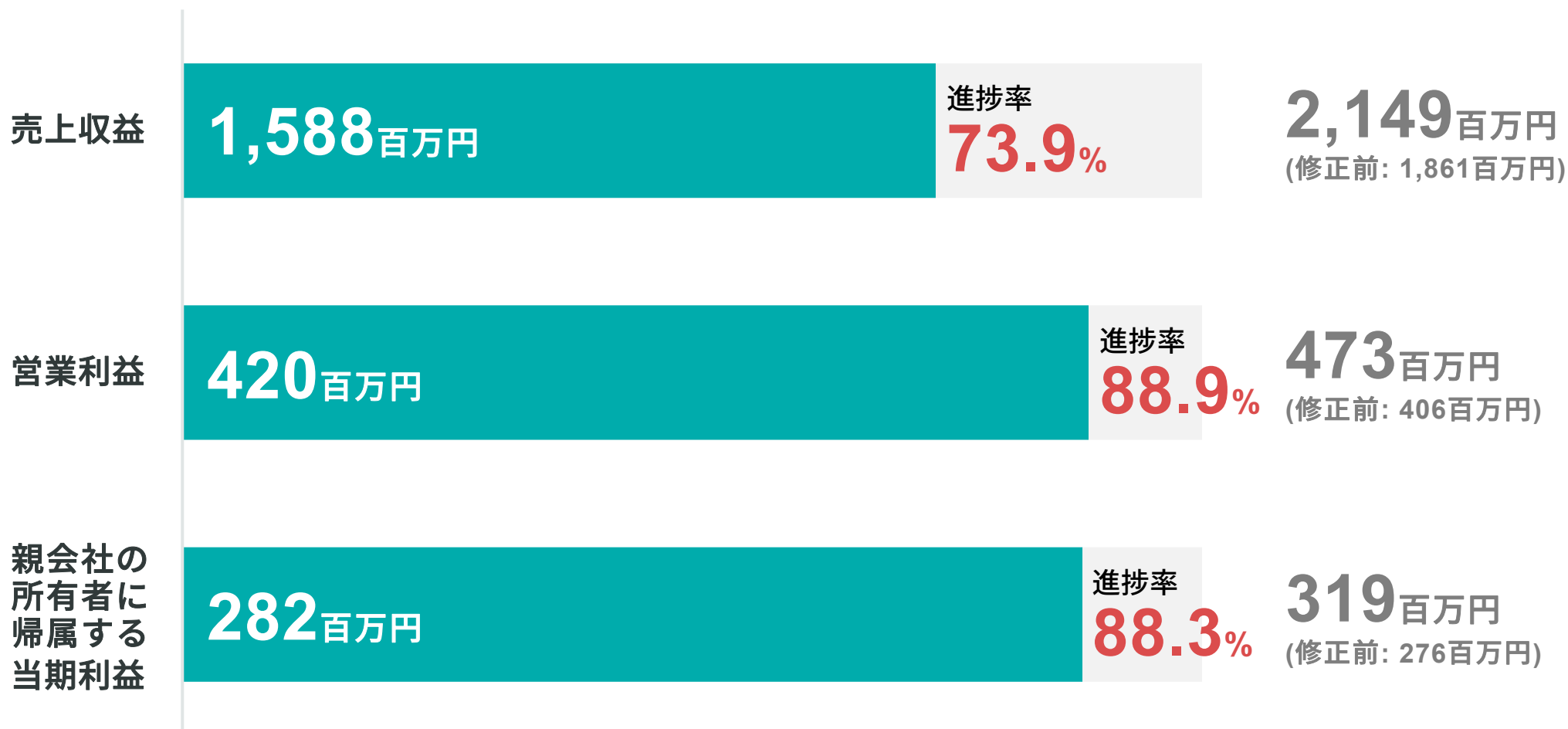
主に外注費用が前期比増加 (上場による決算・IRや総会関連費用の増加が主に影響)

営業利益：▲220百万円 (YoY 30百万円の悪化)

# 22年10月期 3Q累計予算進捗

売上収益、利益とも好調に推移していることから7月19日に業績予想の上方修正を行っておりますが、修正後の予算に対しても順調な進捗率となっております。なお、修正前の利益予想は3Q時点で達成しております

## 3Q実績と通期予算進捗率

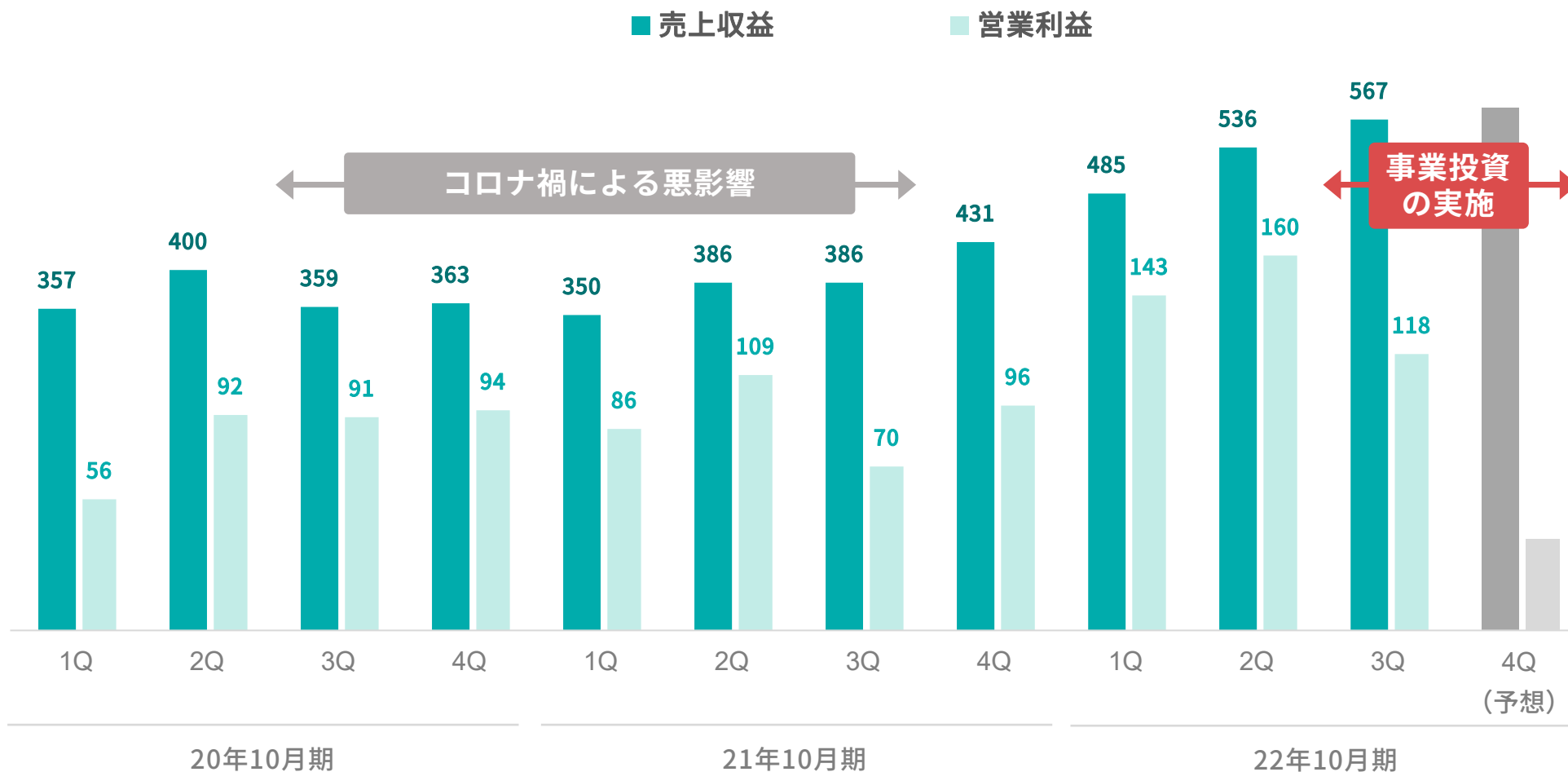




# (参考) 22年10月期 4Q業績見通し

売上面ではリーガルメディアの成長が牽引し、4Qも増収を見込んでおります。利益面では、来期以降の成長に向けた投資を行うことで一時的な減少を見込み、通期では修正後の予算と同程度での着地を予定しております

売上収益／営業利益（単位：百万円）



## (参考) 22年10月期 通期業績見通し

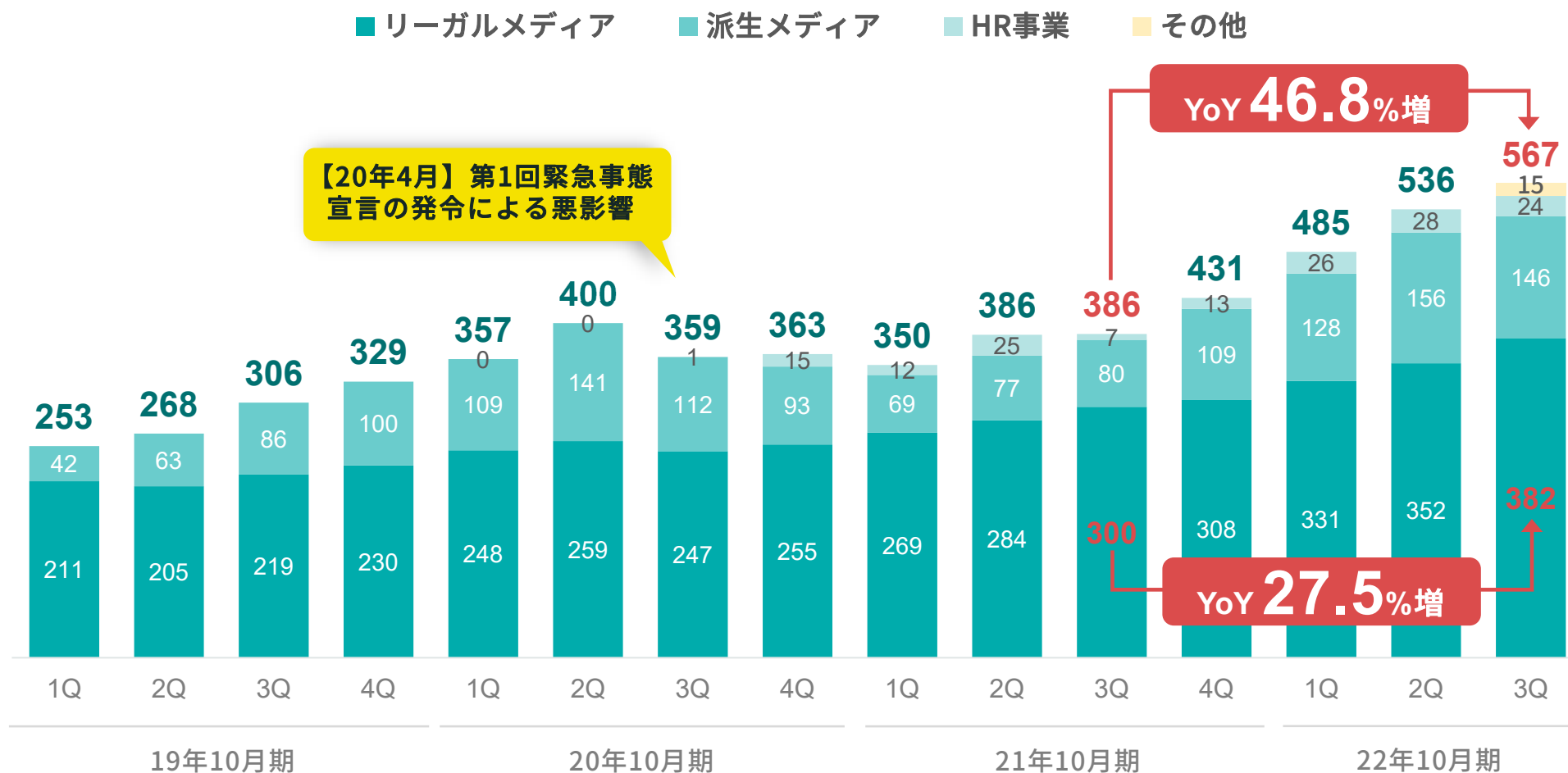
(単位：百万円)	2022年10月期 (7/19修正予想)	2021年10月期 実績	YoY
売上収益	2,149	1,553	38.4%
営業利益	473	361	31.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	319	229	39.6%

(単位：円)	2022年10月期 (9/14修正予想)	2021年10月期 実績	YoY
配当金	12.45	0	n/a

# 事業別売上収益(四半期推移)

Googleアルゴリズム変更の影響を受けて派生メディアが若干減速するも、リーガルメディアの持続的な成長が牽引し、4四半期連続で過去最高の四半期売上を更新しております

事業別売上収益 (単位：百万円)

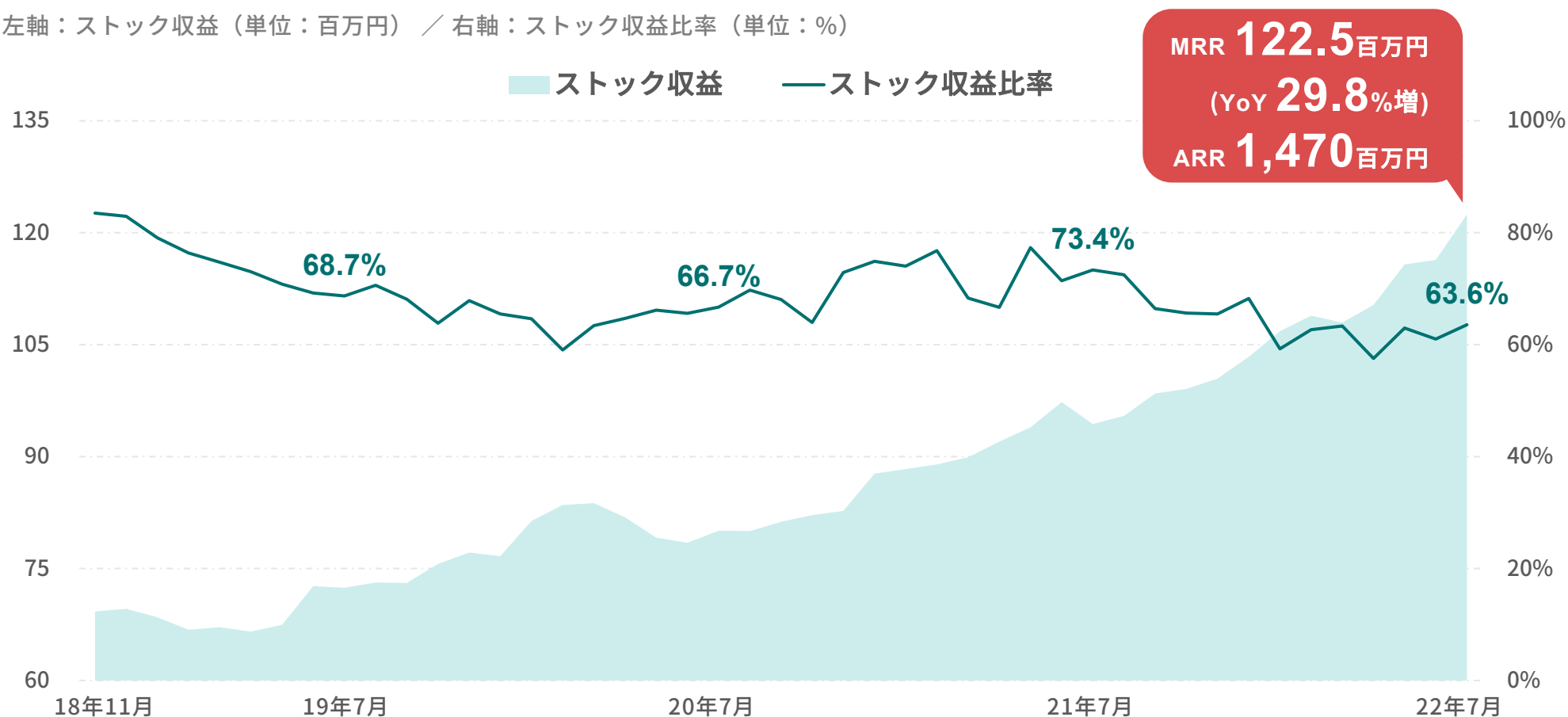


# ストック収益<sup>1</sup>／ストック収益比率<sup>2</sup>(月次推移)

22年7月単月のストック収益（リーガルメディアの掲載料収入とその他の保険料収入）のMRRはYoY29.8%増と堅調に増加しております。ストック収益は全体の売上の約6割を占め、安定した収益構造となっております

## ストック収益／ストック収益比率

左軸：ストック収益（単位：百万円）／右軸：ストック収益比率（単位：%）



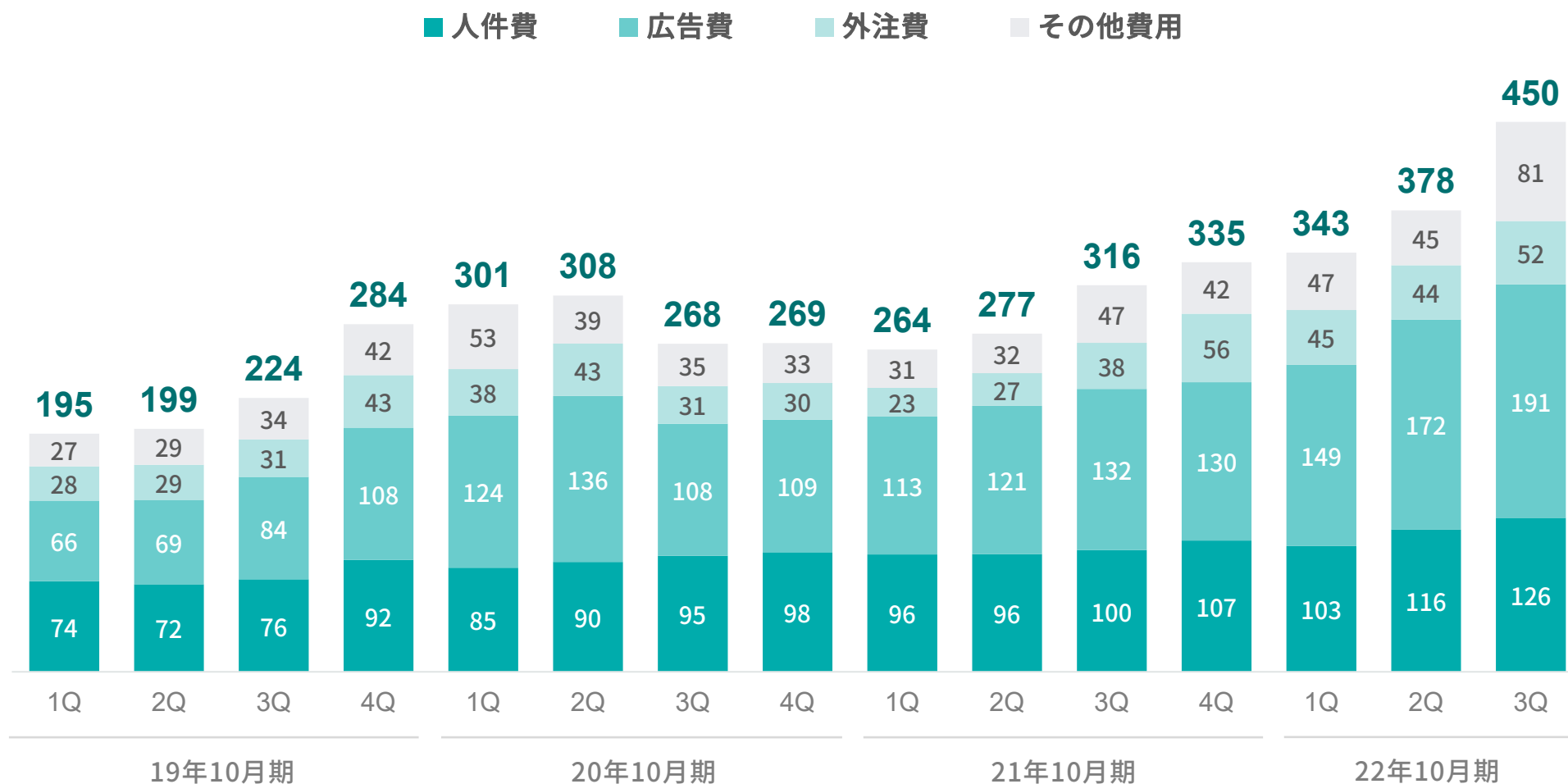
注：1 ストック収益は、解約時点まで月額定額で発生する収益と定義しており、リーガルメディアの掲載料収入とその他（保険事業）の保険料収入をストック収益として集計しております

注：2 ストック収益比率は、全体の売上収益に占める、ストック収益の比率を指しております

# コスト構造①(科目別 四半期推移)

保険を主とした新規事業投資が影響し、費用総額が増加いたしました。なお、保険子会社の連結開始によるコスト増(+49百万円)を除いた場合、3Qの費用総額は401百万円となり、この場合のQoQでの費用増加額は23百万円(うち、19百万円が広告費の増加)となります

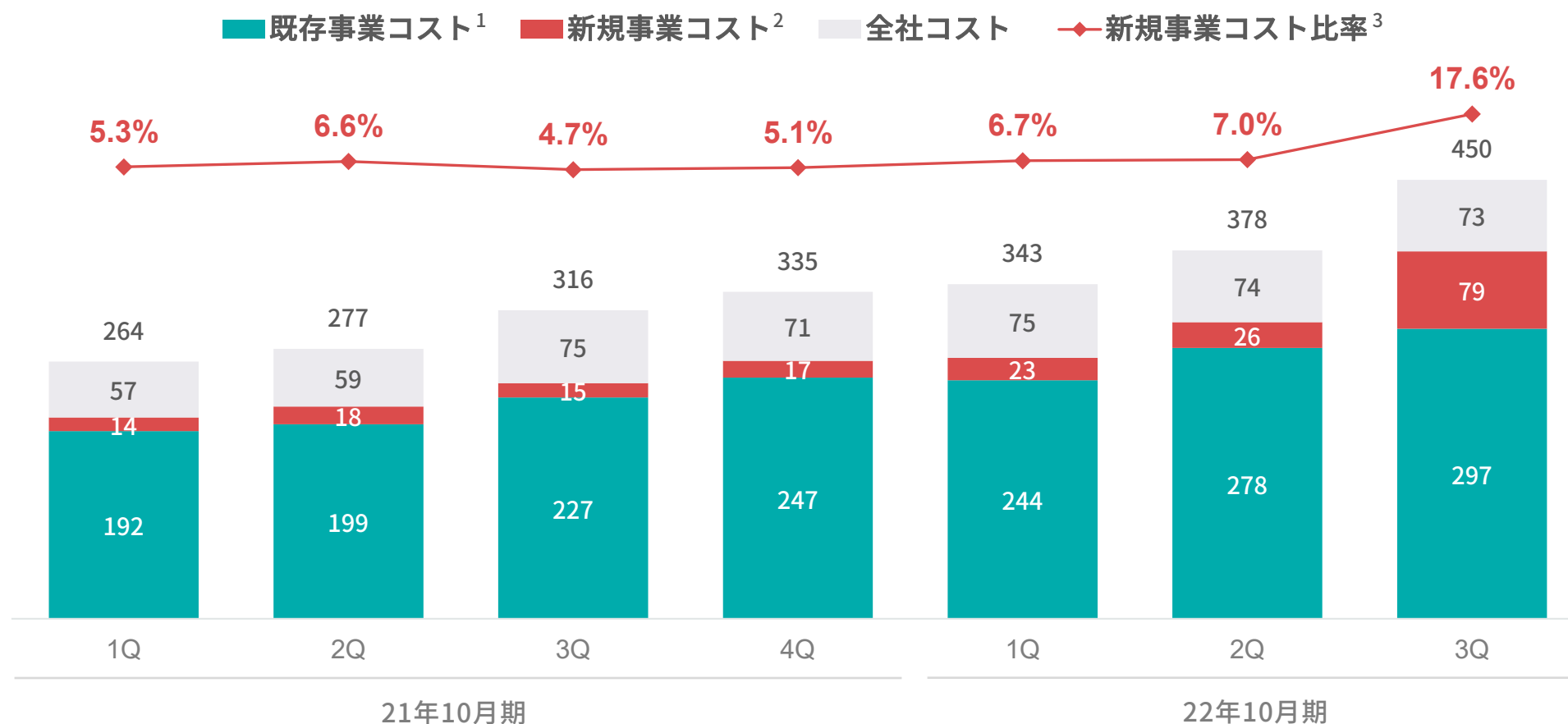
コスト構造 (単位:百万円)



## コスト構造②(事業別 四半期推移)

リーガルメディアと派生メディアを既存事業、HR事業とその他（保険事業）を新規事業コストと分類した事業別コストの推移は以下のとおりです。3Qでコスト総額は増加しておりますが、既存事業コストの増加幅は緩やかであり、前頁記載のとおり、保険を主とした新規事業への投資を進めております

コスト構造（単位：百万円）



注：1 既存事業コストは、リーガルメディアと派生メディアのコストを合計した数値となります

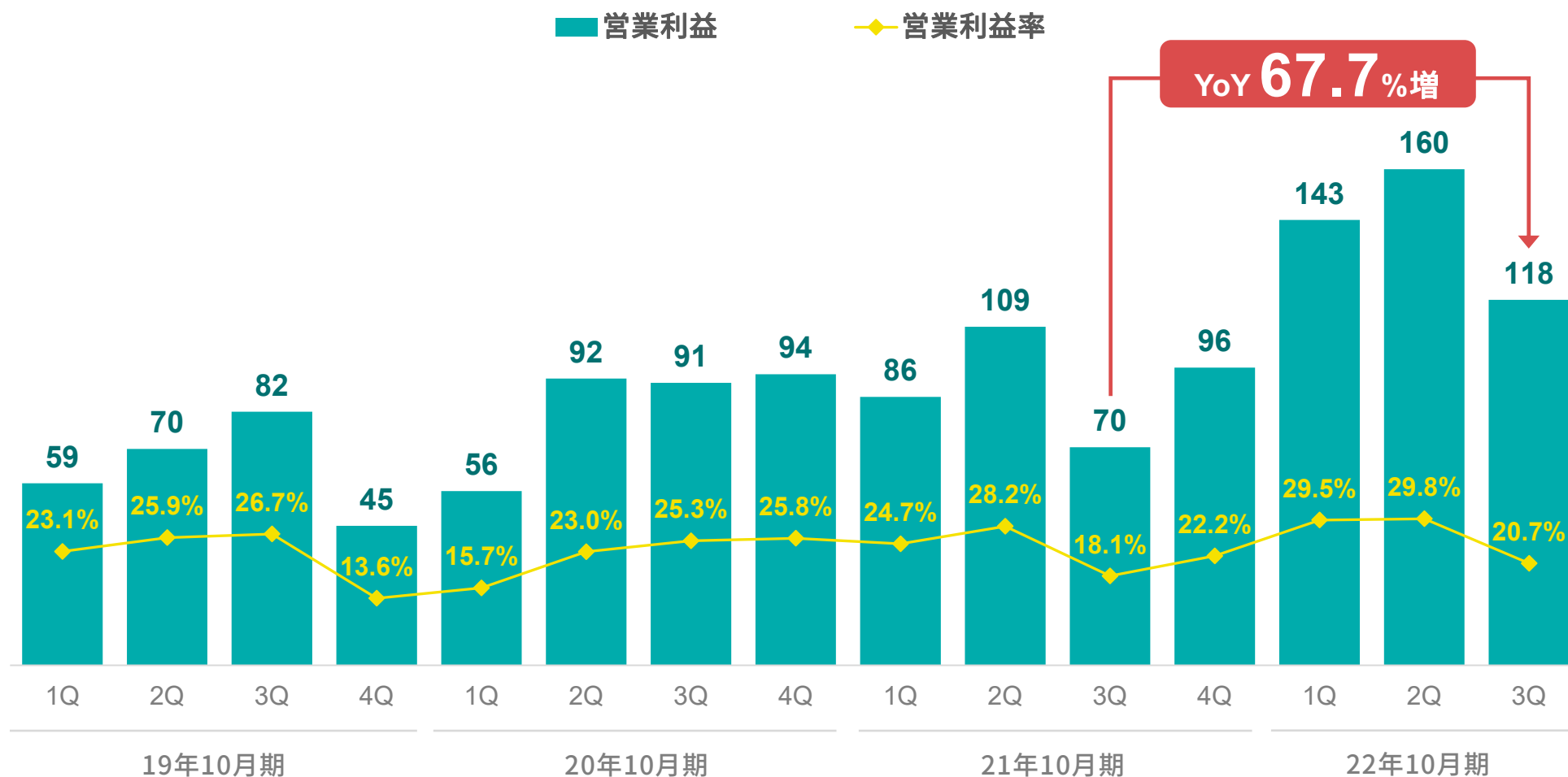
注：2 新規事業コストは、HR事業とその他（保険事業）のコストを合計した数値となります

注：3 新規事業コスト比率は、全体のコストに占める、新規事業コストの比率を指しております

# 営業利益(四半期推移)

全体の営業利益はYoY67.7%増と大きく増加いたしました。なお、保険事業を含む「その他」部門の影響を除いた場合の全体の営業利益は160百万円となり、QoQでも今期1Q・2Qと同程度の営業利益を創出しております

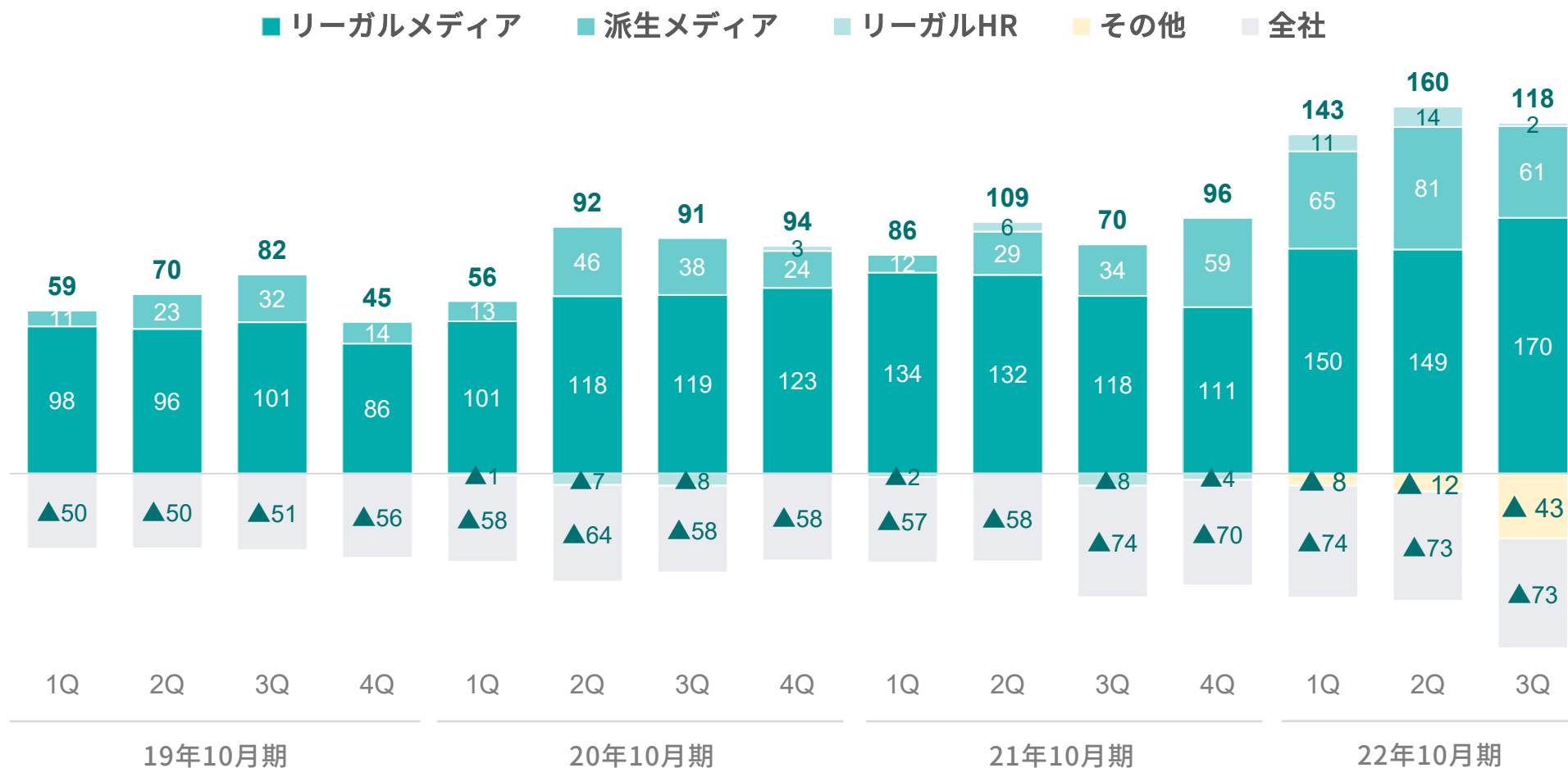
営業利益 (単位：百万円)



# 事業別営業利益(四半期推移)

リーガルメディアは営業利益が順調に伸長し、過去最高の営業利益を創出しております。また、派生メディアはGoogleアルゴリズム変更の影響を受けて若干減速するも、軽微な影響に留まっております。その他セグメントは3Qより保険子会社のPL連結を開始し、現在投資を進めていることから減益要因となっております

事業別営業利益 (単位：百万円)





# Section

## 事業ハイライト

# 22年10月期 3Q事業ハイライト

## リーガル メディア

- 新規獲得が順調に進捗したことなどから、掲載枠数はYoY28.9%増、顧客数はYoY30.3%増とこれまで以上の成長率を記録
- 新ブランド『ベンナビ』への移行は社内リソースの観点から来期を予定

## 派生 メディア

- Googleアルゴリズムアップデートの影響を受けて3Qは若干減速も、影響は限定的（4Qは3Qと同程度のパフォーマンスを見込む）
- 新規メディア立ち上げに向けた検討・準備を開始

## HR事業

- 弁護士に加えて会計士や税理士、弁理士等の転職支援も開始したことで、新規登録者数が大きく増加
- 新規登録者数の増加を売上につなげるべく、人員体制の強化に取り組む中
- HR領域における、今期中の新規事業立ち上げに向けた準備を進行

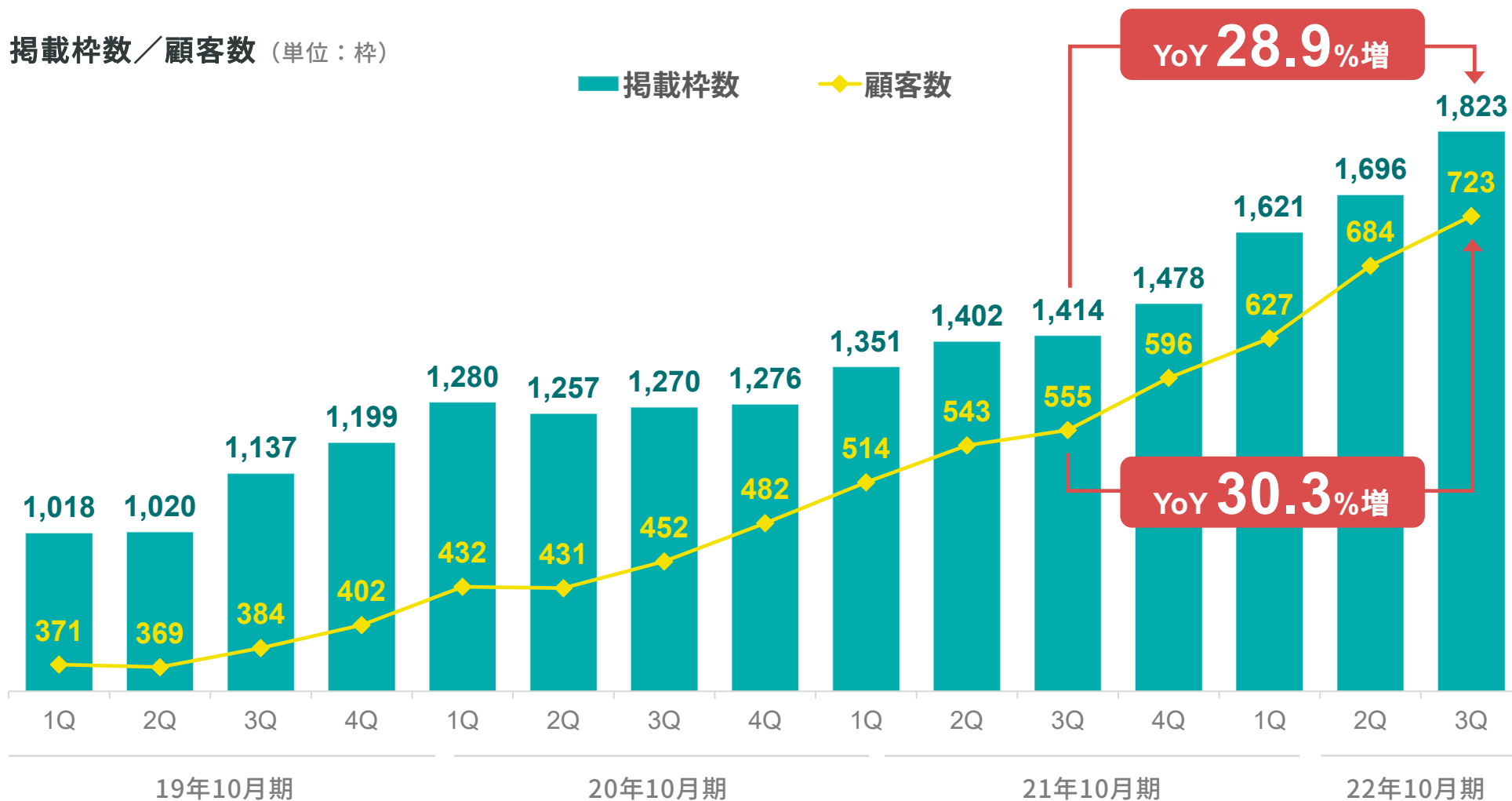
## その他

- 保険事業に関して、アシロのウェブマーケティングノウハウを移植し、集客体制の強化に取り組む中
- テストマーケティングを行っていた新規事業は経済性の観点から撤退を決定

# 【リーガルメディア】掲載枠数／顧客数<sup>1</sup>

22年7月末時点の掲載枠数は1,823枠、顧客数は723件となり、それぞれYoY30%程度の成長を記録しております

掲載枠数／顧客数（単位：枠）

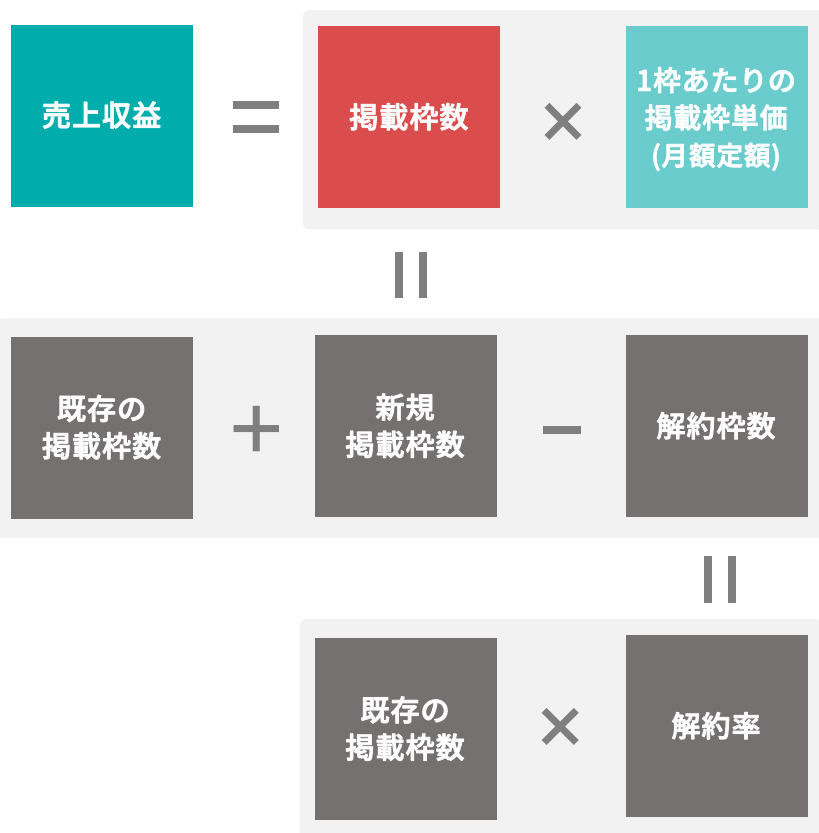


注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び掲載枠数を記載しております

# (参考) リーガルメディアの収益モデル

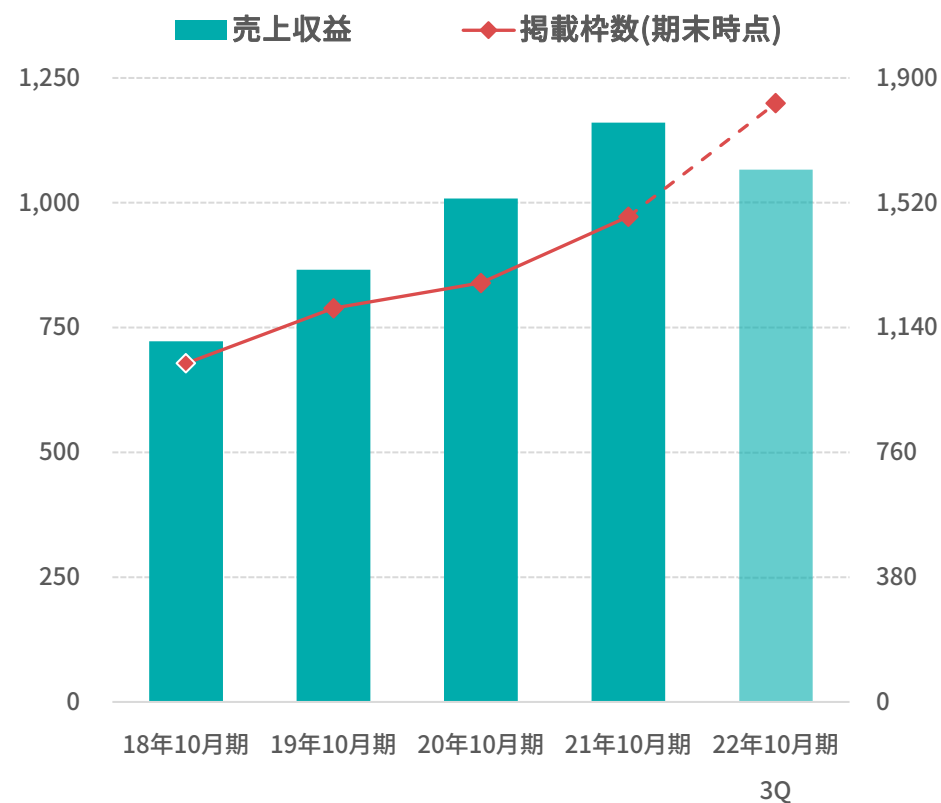
リーガルメディアの1枠あたりの掲載枠単価は月額定額であることから、掲載枠数の増加に比例して売上収益が伸びていきます。掲載枠数はコロナ禍の中でも堅調に増加しており、今後も安定的な成長を見込んでおります

## 収益モデル (リーガルメディア)



## 売上収益／掲載枠数推移<sup>1</sup> (リーガルメディア)

左軸：売上収益 (単位：百万円) / 右軸：掲載枠数 (単位：枠)

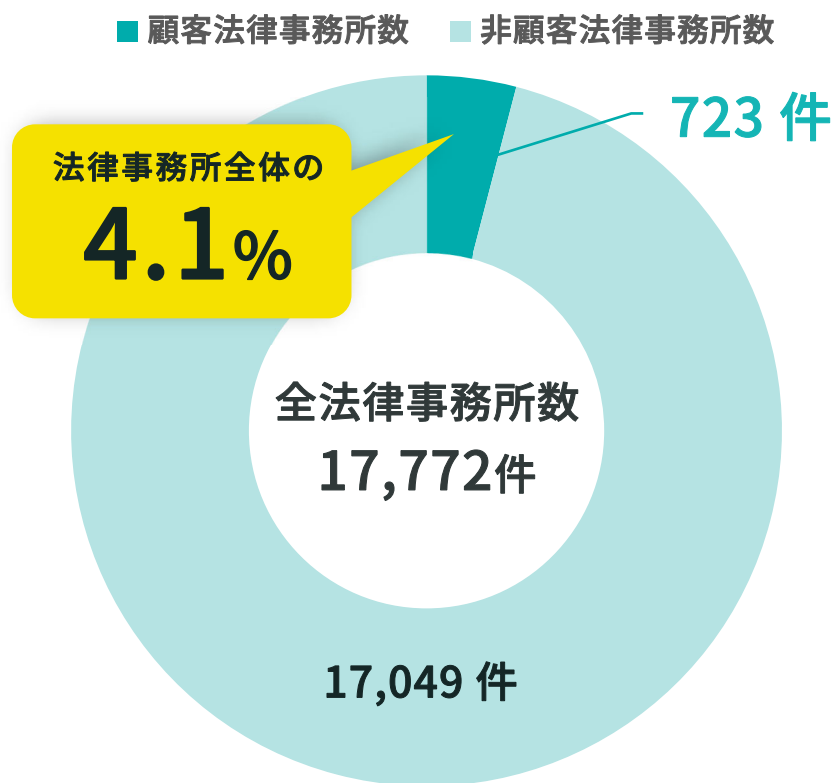


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。  
 なお、リーガルメディアでは無料掲載の受け付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

# (参考) リーガルメディアの顧客基盤及び市場のポテンシャル<sup>1</sup>

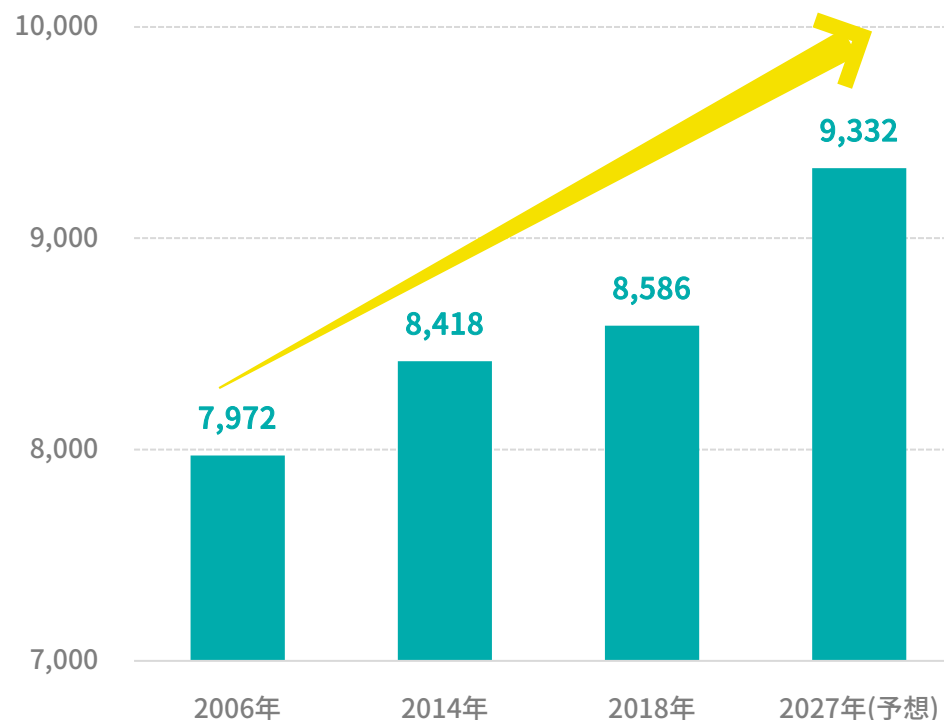
当社は約720件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ4%程度に留まり大きな成長余地がございます。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であり、競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでおります

## 当社顧客基盤<sup>2</sup>



## 弁護士報酬の市場規模推計<sup>3</sup>

左軸：弁護士報酬市場規模（単位：億円）



注：1 2022年9月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。下記注記の通り、外部の統計資料や公表資料を基礎として記載しておりますが、実際の市場規模は異なる可能性があります

2 顧客法律事務所数は、2022年7月末時点の当社の有料掲載の顧客数を記載しております。また、全法律事務所数は日本弁護士連合会「弁護士白書2021年版」における法律事務所数を記載しております

3 2006年から2018年の市場規模は、各年度の弁護士一人あたりの平均収入に、弁護士数を乗じて算出しております。

また、2027年の市場規模及び平均収入は、2006年から2018年にかけての弁護士数増加率に対する平均収入減少率をもとに、2027年の弁護士数予測値を当てはめて推計しております

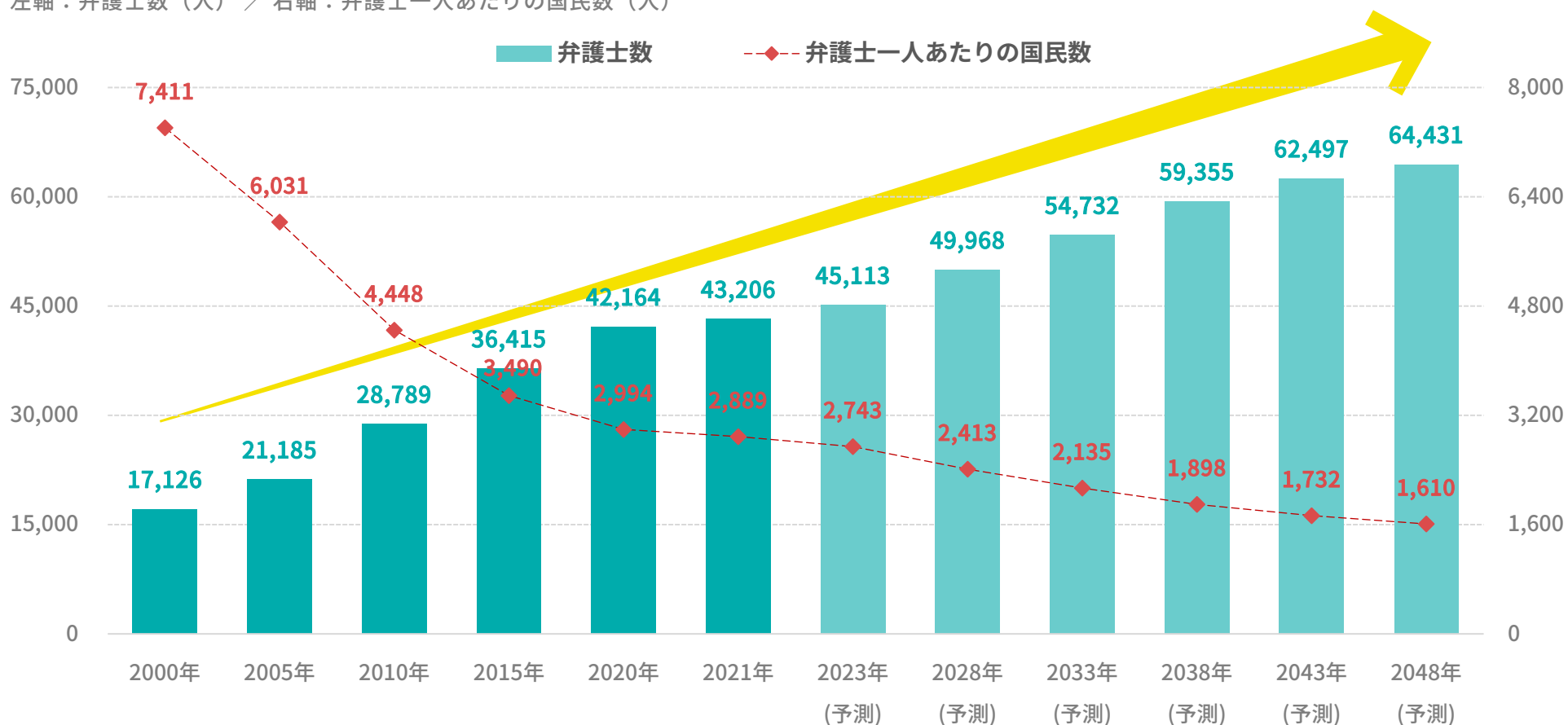
出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2018年版」「弁護士白書2021年版」

# (参考) 弁護士数の増加による市場拡大

弁護士数は今後も増加が見込まれており、それに伴って弁護士一人あたりの国民数は減少を続ける見込みであることから弁護士間の競争環境が強まることとなり、広告出稿需要の拡大を見込んでおります

## 弁護士数の推移予測

左軸：弁護士数（人） / 右軸：弁護士一人あたりの国民数（人）

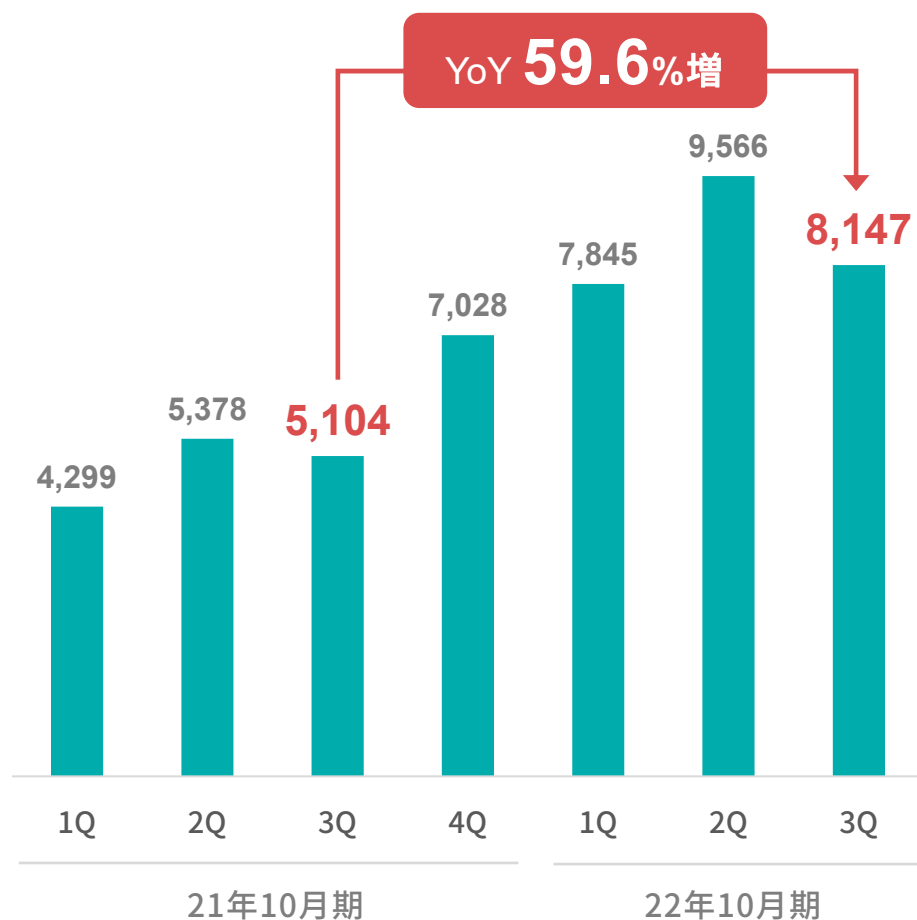


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2021年版」、総務省統計局「人口推計」

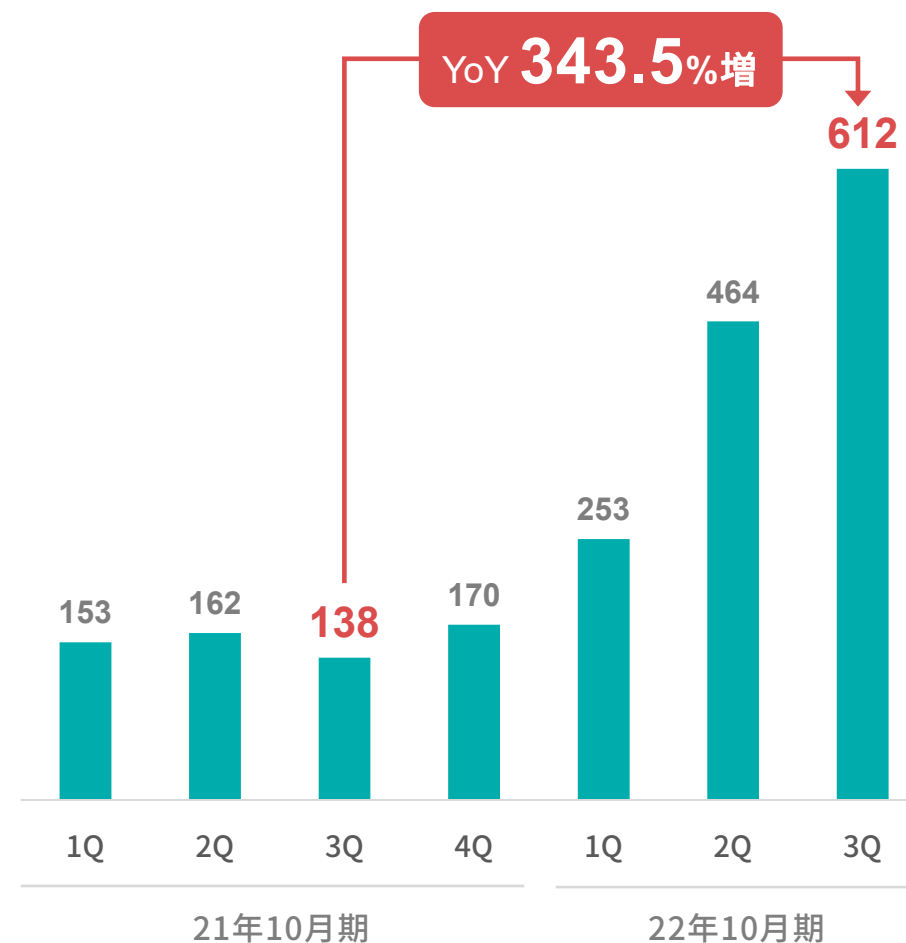
# 【派生メディア・HR事業】問合せ数及び新規登録者数

派生メディアのKPIとなる問合せ数はYoY59.6%増となりました。また、HR事業では弁護士に加えて、会計士や税理士など紹介職種の幅を広げ始めている結果、新規登録者数がYoY343.5%増と大幅に成長しております

派生メディア 問合せ数 (単位：件)



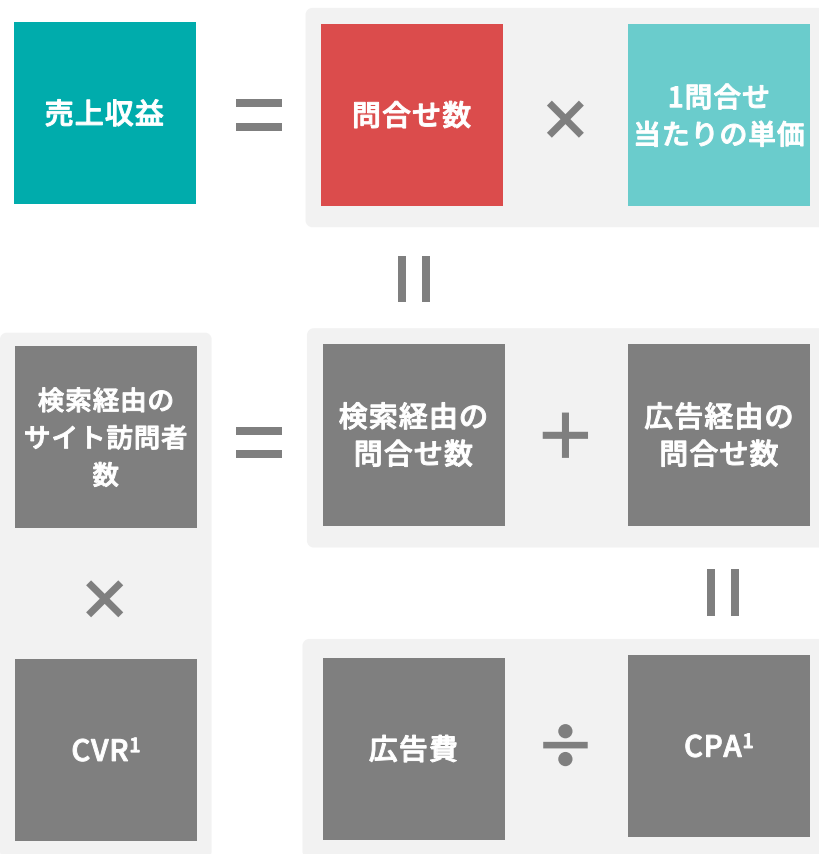
HR事業 新規登録者数 (単位：人)



# (参考) 派生メディアの収益モデル

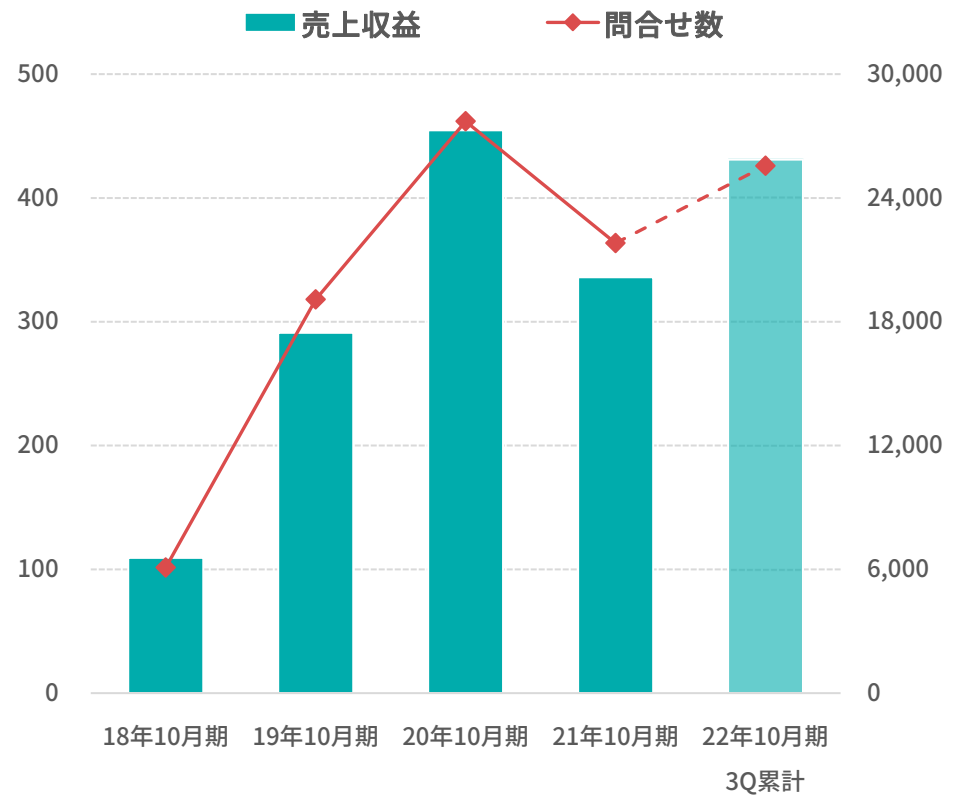
派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。リーガルメディアと比べて外部要因による影響を受けやすく、コロナ禍の悪影響を受けておりましたが、経済正常化に伴って回復・成長が進んでおります

## 収益モデル (派生メディア)



## 売上収益／問合せ数推移<sup>2</sup> (派生メディア)

左軸：売上収益（単位：百万円） / 右軸：問合せ数（単位：件）



注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

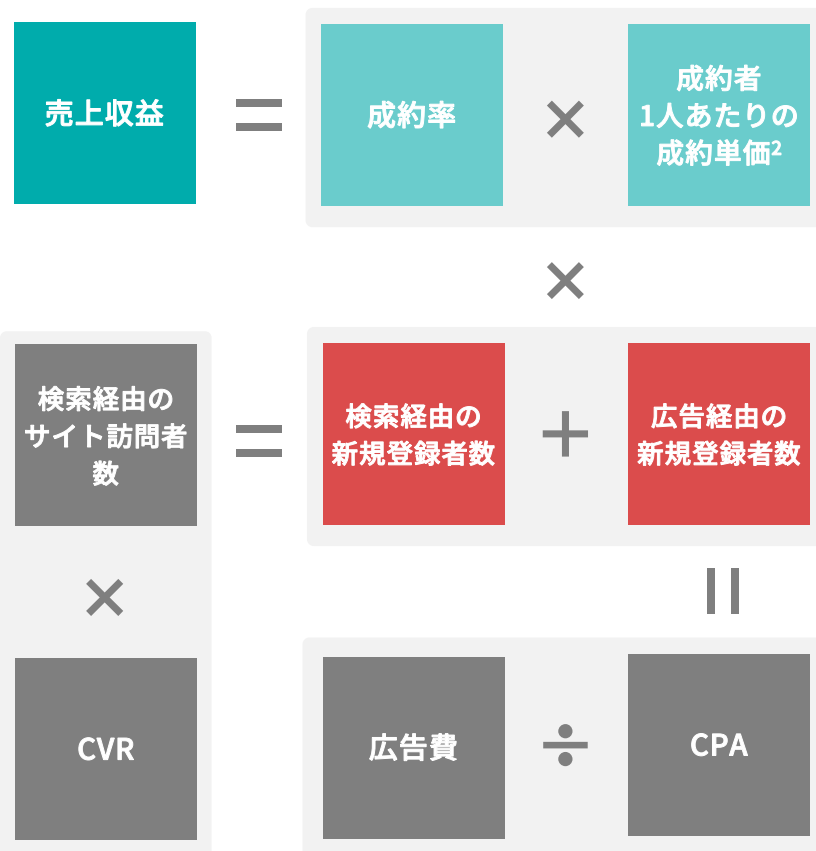
2 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です



# (参考) HR事業の収益モデル

HR事業は、入社者数（新規登録者数<sup>1</sup>×成約率）に応じた成果報酬型の事業となります。顧客基盤を活かした法律事務所への弁護士の人材紹介に加えて、一般企業へ弁護士や社外役員の人材紹介も行っております

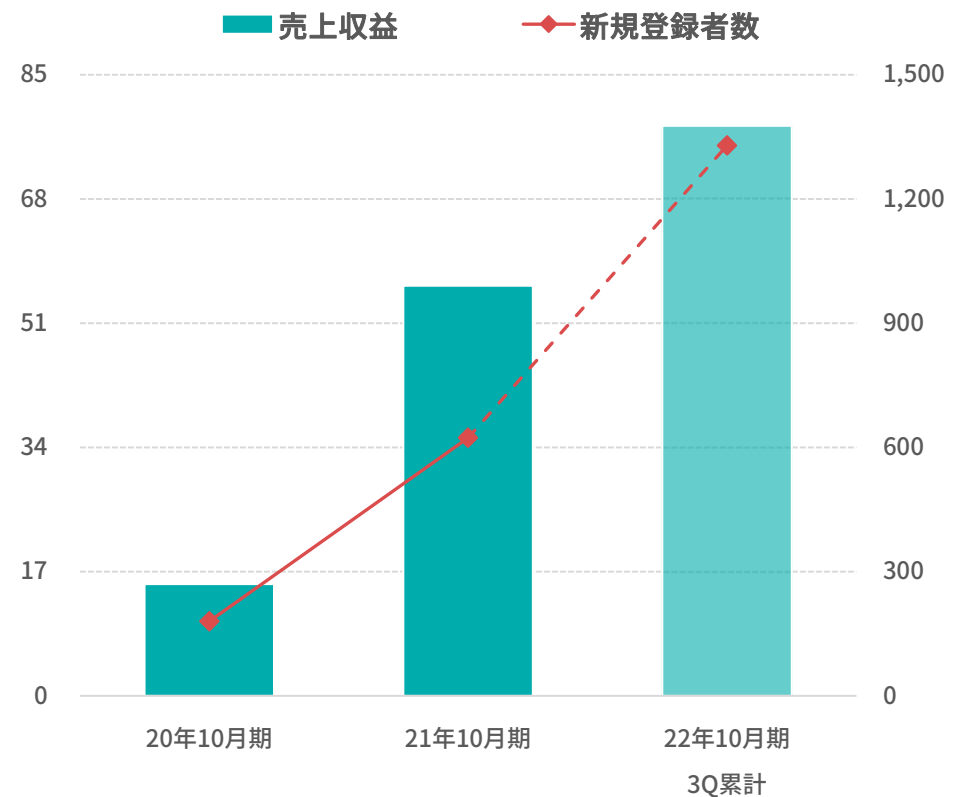
## 収益モデル（HR事業）



注：1 求職者からの人材紹介サービスへの新規登録数を指しております  
2 成約単価は入社者の想定年収に紹介料率を乗じた金額となります

## 売上収益／新規登録者数推移（HR事業）

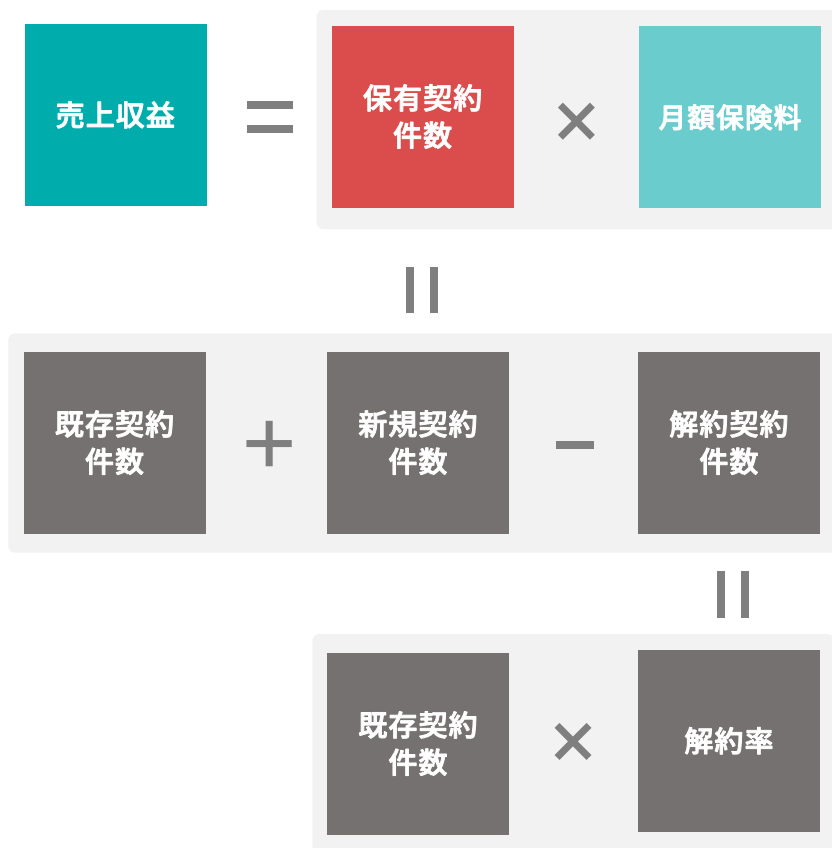
左軸：売上収益（単位：百万円）／右軸：新規登録者数（単位：人）



# (参考) 保険事業の収益モデル

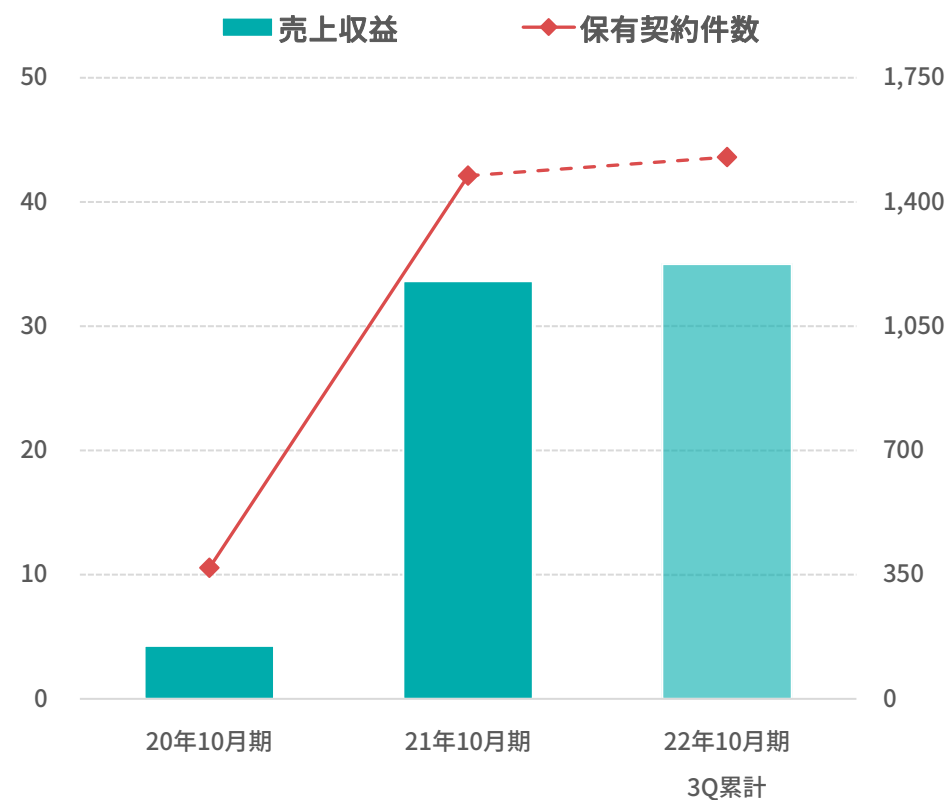
保険事業は、保有契約件数に比例して売上収益が伸長するストック型のビジネスモデルとなります。22年3月に商品内容の見直しを実施し、その前後の約半年間は販売を弱めていた影響もあって保有契約件数の伸びが鈍化しておりますが、ウェブマーケティングノウハウを移植することで保有契約件数を今後引き上げてまいります

## 収益モデル（保険事業）



## 売上収益／保有契約件数推移（保険事業）

左軸：売上収益（単位：百万円）／右軸：保険契約件数（単位：件）



# Section

## 04 Topics

# 新たな株主還元方針の導入

当社の強固な利益体質（P/L）や高水準の自己資本比率（B/S）等を勘案し、M&Aを含む戦略的投資による成長を最優先としつつも、安定的かつ継続的な配当を行うことを柱とした新たな株主還元方針を導入いたしました。なお、今期の期末配当は一株当たり12.45円を予定しております

## 新たな株主還元方針

当社は、M&Aを含む戦略的投資を優先的に実行することで持続的な利益成長や企業価値向上を実現することが、株主に対する最大の利益還元につながると考えております。一方で多様な株主の期待に応える為、適切な水準での株主還元も重要であると認識しております。

上記の認識に基づき、戦略的投資にあたって必要な内部留保を確保した上で、配当性向30%程度を基準とした安定的かつ継続的な配当を行い、株主還元の充実を図ってまいります。なお、内部留保については自己資本比率40%～70%程度を適切な水準とし、過度な内部留保は抑制するとともに、ROE（自己資本利益率）10%以上を目標としてまいります。

また、投資機会や市場環境、内部留保の水準などを踏まえた上で、株主還元やM&Aの対価といった観点から自己株式の取得是非については機動的に検討してまいります。

# Section

# 05

## Appendix

# 四半期決算(PL)

	FY2022 3Q	FY2021 3Q		FY2022 2Q		FY2022 3Q累計	FY2021 3Q累計	
(単位：百万円)	(22/5-22/7)	(21/5-21/7)	YoY	(22/2-22/4)	QoQ	(21/11-22/7)	(20/11-21/7)	YoY
売上収益	567	386	+46.8%	536	+5.8%	1,588	1,122	+41.6%
売上原価	301	198	+52.4%	252	+19.7%	772	549	+40.6%
売上総利益	266	189	+40.9%	284	-6.5%	816	573	+42.5%
売上総利益率	46.9%	48.9%	-2.0pt	53.0%	-6.2pt	51.4%	51.0%	+0.3pt
販管費	149	119	+24.9%	126	+18.0%	398	309	+29.0%
その他の収益／費用	0	0	-14.1%	1	-66.7%	3	2	+71.1%
営業利益	118	70	+67.6%	160	-26.3%	420	265	+58.4%
営業利益率	20.7%	18.1%	+2.6pt	29.8%	-9.0pt	26.5%	23.6%	+2.8pt
金融収益／費用	▲ 2	▲ 1	n/a	▲ 1	n/a	▲ 4	▲ 6	n/a
税引前利益	116	69	+68.0%	158	-26.9%	416	260	+60.2%
税金費用	46	21	+120.9%	50	-7.3%	141	90	+57.5%
四半期利益	69	48	+44.8%	108	-35.9%	275	170	+61.7%
四半期利益率	12.2%	12.4%	-0.2pt	20.2%	-8.0pt	17.3%	15.2%	+2.2pt
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	76	48	+59.6%	108	-29.4%	282	170	+65.8%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	13.5%	12.4%	+1.1pt	20.2%	-6.7pt	17.8%	15.2%	+2.6pt

# 四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2022 3Q	FY2022 2Q	増減
	(22/7)	(22/4)	
流動資産	2,003	1,854	+149
現預金	1,714	1,556	+157
売掛金	274	283	-10
その他	16	14	1
非流動資産	1,475	1,480	-4
有形固定資産	18	17	+2
使用権資産	12	19	-7
のれん	1,302	1,302	+0
その他	143	142	+1
資産合計	3,478	3,333	+145
負債	1,005	981	+24
有利子負債	565	575	-11
リース負債	8	15	-8
その他	433	390	+43
資本合計	2,473	2,353	+121
負債及び資本合計	3,478	3,333	+145

(単位：百万円)	FY2022 3Q	FY2022 2Q	増減
	(22/5-22/7)	(22/2-22/4)	
営業キャッシュフロー	135	213	-79
税引前四半期利益	116	158	-42
減価償却費及び償却費	16	15	+1
法人所得税の支払額	▲ 61	0	-61
その他	64	40	+24
投資キャッシュフロー	▲ 7	▲ 183	+176
有形固定資産の取得	▲ 5	▲ 1	-4
子会社の取得	0	▲ 114	+114
その他	▲ 2	▲ 68	+66
財務キャッシュフロー	30	322	-292
非支配持分からの払込による収入	46	0	+46
社債の発行による収入	0	344	-344
その他	▲ 16	▲ 22	+6
現預金の増減額	157	352	-195
期末現預金残高	1,714	1,556	+157
FCF	127	30	+97

# 本資料に関する注意事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。